Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 84 (2009)

Heft: 4

Artikel: Die Gunst der Stunde nutzen : Trends auf dem Hypothekarmarkt

Autor: Zulliger, Jürg

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-107767

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 01.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Trends auf dem Hypothekarmarkt

Die Gunst der Stunde nutzen

Die jüngste Entwicklung erleichtert die Finanzierung von Wohnbauten: Die Zinsen sind überraschend stark gesunken, und viele Banken verfügen über reichlich Mittel. Schwieriger und intransparenter sind aber direkte Vergleiche von Finanzierungsangeboten.

Von Jürg Zulliger

Gemeinnützige Wohnbaugenossenschaften und auch andere Bauträger haben nach wie vor gute Karten, wenn es um die Finanzierung ihrer Projekte und ihrer Liegenschaften geht. Es wäre insofern ein Irrtum zu glauben, die globale Finanz- und Kreditkrise sei ganz unmittelbar von Nachteil für die Finanzierung des Wohnungsbaus in der Schweiz. Adrian Wenger, Hypothekenspezialist beim VZ Vermögenszentrum, meint dazu: «Die Banken und auch andere Darlehensgeber sind nach wie vor sehr am Hypothekengeschäft interessiert.»

Ein besonders grosser Druck sei bei den Kantonal- und Raiffeisenbanken spürbar, die in den letzten Monaten einen starken Zuwachs an Kundengeldern verzeichnet hätten. Diese Institute haben allen Grund, die verfügbare Liquidität in sichere Hypotheken im lokalen Umfeld zu investieren. In die gleiche Richtung gehen Aussagen aus der Praxis, wie das Beispiel der Allgemeinen Baugenossenschaft Luzern (ABL): «Wenn wir heute mehrere Banken um eine Finanzierung angehen, stehen deren Vertreter schon morgen bereit, um uns Offerten zu unterbreiten», erklärt ABL-Geschäftsleiter Bruno Koch.

Vergleichen lohnt sich

Seit Jahren lehrt die praktische Erfahrung aber auch, dass je nach Siedlung und Objekt und je nach Schuldner die Offerten unterschiedlich ausfallen. Vor allem grössere Bauträger sind daher längst dazu übergegangen, dass sie zunächst einen Kreis von Finanzierungspartnern bestimmen und dann je nach Bedarf auf einen bestimmten Stichtag Offerten einholen. Wer grundsätzlich zu den ausgewählten Finanzierungspartnern zählt und das günstigste Angebot unterbreitet, bekommt den Zuschlag. Auch Werner Egli von der Hypotheken Börse AG bestätigt, dass die Zinsunterschiede beträchtlich ausfallen: «Differenzen von einem halben Prozent für eine an sich identische Hypothek mit gleicher Laufzeit sind ohne Weiteres möglich.» Um tatsächlich das Maximum aus der Konkurrenzsituation herauszuholen, müsste man nach Eglis Auffassung aber nicht bloss drei oder vier Partner zu Offerten einladen, sondern die tagesaktuellen Konditionen von wesentlich mehr Instituten in die Evaluation einbeziehen. «Es steht ja nirgends geschrieben», so führt Egli aus, «dass das tatsächlich beste Angebot jeweils von einer der Banken stammt, die man zu einer solchen Submission eingeladen hat.»

Eine allgemein bekannte Tatsache ist weiter, dass die meisten Banken je nach Kunde, Objekt und Kreditvolumen die Zinskonditionen abgestuft haben. Offiziell heisst dies «Kreditrating» und soll den unterschiedlich hoch eingeschätzten Ausfallrisiken Rechnung tragen. Vor allem für kleinere und mittlere Wohnbaugenossenschaften hat dies zur Konsequenz, dass sie weniger häufig in den Genuss von Vorzugskonditionen kommen als grosse Bauträger von überdurchschnittlich guter Bonität. Werner Egli sieht hier einzig die Möglichkeit eines «Hypothekenpoolings» als Ausweg. Damit ist nichts anderes gemeint, als dass kleinere und grössere Wohnbaugenossenschaften gemeinsame Sache machen und ihre Hypotheken bündeln. Wenn mehrere Bauträger, darunter kleine wie grosse, zum Beispiel gleich eine Tranche von 300 Millionen Franken aufnehmen, könnten auch die kleineren Genossenschaften von besseren Zinskonditionen profitieren.

Ermässigung für Genossenschaften

Andererseits gibt es auch Kreditinstitute, die die Preisabstufungen aufgrund eines Ratings ganz bewusst nicht auf die Spitze treiben wollen. Yves Allemann, verantwortlich für das Produktmanagement Hypotheken bei der Bank Coop, sagt dazu: «Wir legen grossen Wert auf Gleichbehandlung. Bei Festhypotheken kommen zum Beispiel alle Wohnbaugenossenschaften in den Genuss einer Ermässigung von einem Viertel Prozent gegenüber unserem Richtsatz.» Dass gemeinnützigen Bauträgern diese besondere Förderung zuteil wird, begründet die Bank Coop damit, dass sie sich schon länger Nachhaltigkeit und «Fair Banking» auf die Fahne geschrieben hat. Als eine der ersten Darlehensgeberinnen hat die Bank Coop zudem spezielle Minergie- und Ökohypotheken eingeführt, die allerdings mit dem erwähnten Zinsrabatt für Wohnbaugenossenschaften nicht kumuliert werden können.

Aus Sicht der Darlehensnehmer sind Preisvergleiche in den letzten Monaten trotzdem nicht etwa leichter, sondern eher schwieriger geworden. Praktisch alle Banken führen heute Vergünstigungen und Sonderaktionen in allen erdenklichen Varianten im Angebot. Wer sich aber genauer damit befasst, stellt oft fest, dass die Vorzugskonditionen teils limitiert sind, sei es

hinsichtlich der Laufzeit oder hinsichtlich des Volumens, das dann wirklich vergünstigt wird. De facto kommt man doch nicht darum herum, die verschiedenen Angebote auf einheitlicher Basis durchzurechnen – nur wer die effektiven Zinskosten über den gesamten Finanzierungsbedarf und über eine längere Laufzeit ermittelt, kann die Angebote korrekt gegenüberstellen und das beste ausfindig machen.

Marge ist nicht gleich Marge

Während eine Zeit lang auch bei Baugenossenschaften die Marge als das Mass aller Dinge galt, ist dies heute nicht mehr so simpel. Gemeint ist damit die individuelle Kundenmarge, die der Darlehensgeber als Aufschlag zu einem anerkannten Referenzzins wie Libor- oder Swap-Satz in Rechnung stellt. Die Vertrauenskrise unter den Banken hat zur Folge, dass sich heute selbst grosse Geldhäuser mit höchst unterschiedlichen Refinanzierungskosten konfrontiert sehen. So klingt es nur scheinbar paradox, wenn sich derzeit eine kleinere regionale Sparkasse oder Raiffeisenbank günstiger refinanzieren kann als die eine oder andere Grossbank. Werner Egli sagt dazu: «Wenn wir nachfragen und nachkontrollieren, stellen wir fest, dass die Refinanzierungssätze der Banken heute tatsächlich unterschiedlich sind.» Wenn also der Kundenberater einer Bank eine tiefe Marge von zum Beispiel 0,3 Prozent in Aussicht stellt, muss man erst einmal nachfragen – wie hoch ist der effektive Zins brutto, also der Refinanzierungssatz zuzüglich Kundenmarge?

Erst recht Augenwischerei sind die Diskussionen um Margen, wenn man bedenkt, dass etliche Banken in den letzten Monaten einen Zufluss an Kundengeldern verzeichneten wie schon lange nicht mehr. Was an Spargeldern bei der UBS und teils bei der CS abgezogen wurde, ging in der Regel den Kantonal- und Raiffeisenbanken zu, teils auch weiteren regionalen Sparkassen oder Postfinance. Die reichlich verfügbaren Mittel führen dazu, dass viele Institute ihr Hypothekengeschäft zu den tiefen Sparzinsen refinanzieren können. Wenn eine Bank gegenüber einem Kunden also eine Marge von 0,3 Prozent gegenüber dem Geldmarktzins Libor offeriert, sagt dies wenig bis nichts über die tatsächliche Marge aus. Solange der weitaus grösste Teil der Hypothekenausleihungen durch günstige Sparguthaben gedeckt werden kann, ist die effektive Marge natürlich viel höher als die in diesem Fall behaupteten 0,3 Prozent.

Festhypothek und Libor im Vordergrund

Die Qual der Wahl haben die Schuldner einmal mehr beim Entscheid für eines der vielen Hypothekenprodukte und bei den unterschiedlichen Laufzeiten. Angesichts der überraschend stark gesunkenen Zinsen stehen dabei zwei Produktgruppen im Vordergrund: Fest- und Liborhypotheken. Für Festhypotheken spricht der Umstand, dass diese Finanzierungen heute zu Tiefstzinsen zu haben sind, wie es im historischen Vergleich nicht allzu häufig vorkommt. Während Privatpersonen mit sehr langfristigen Darlehensverpflichtungen Vorsicht walten lassen sollten – Stichworte Wohnortwechsel oder Scheidung –, gilt dieser Vorbehalt für Wohnbaugenossenschaften nicht; ein Bauträger, der längerfristig Mehrfamilienhäuser hält, sollte jetzt die Gunst der Stunde nutzen. Viele Darlehensgeber, darunter Banken und auch grosse Versicherungsgesellschaften, gewähren auch Festhypotheken von sehr langer Vertragsdauer von 10 bis 15 Jahren, auf Anfrage sind sogar noch längere Laufzeiten möglich.

Umgekehrt ist es aber auch eine Überlegung wert, jetzt von den sehr tiefen Geldmarktzinsen zu profitieren. Libor-Hypotheken gehören seit den 1990er-Jahren zum Standardangebot jeder Bank und sind heute auch in der Produktpalette von Versicherungen zu finden. Der Zins wird dabei je nach Variante alle drei, sechs oder zwölf Monate dem jeweils aktuellen Geldmarktzins angepasst beziehungsweise dem jeweiligen Refinanzierungssatz der Bank. «Man darf sich aber nicht nur von den tiefen Libor-Zinsen blenden lassen», merkt Yves Allemann von der Bank Coop an. Denn der Libor könne sich je nach Umfeld und Geldpolitik auch sehr rasch ändern. Wer sich der Risiken bewusst ist und die Zinsentwicklung auch laufend verfolgt, sollte aber zumindest doch in einem gewissen Umfang von dieser Finanzierungsvariante profitieren. Denn verschiedene Langfriststudien haben gezeigt: Zwar kann der Libor in Ausnahmefällen die Schmerzgrenze übersteigen, doch über viele Jahre betrachtet erweist sich diese Variante immer wieder von neuem als die günstigste Finanzierung. Um sich die nötige Flexibilität zu wahren, sollte man sich zudem für eine Bank entscheiden, die bei Libor-Hypotheken eine kurzfristige «Switch»-Möglichkeit vorsieht. Dies bedeutet, dass man auf jede Fälligkeit hin in eine Festhypothek wechseln kann. Inzwischen bieten viele Banken solche kundenfreundlichen Lösungen an, namentlich die Bank Coop, ZKB, UBS und CS.

Anzeige

Lucerne University of Applied Sciences and Arts
HOCHSCHULE LUZERN
Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ, Grafenauweg 10, 6304 Zug

Tel 041 724 65 55
Fax 041 724 65 50
ifz@hslu.ch
www.hslu.ch/ifz

FH Zentralschweiz

MAS Immobilienmanagement
Master of Advanced Studies (Nachdiplomstudium)

Sie lernen
- Immobilienportfolios kompetent zu führen und zu optimieren
- die Immobilie als Produktionsfaktor von Unternehmen optimal zu nutzen
- komplexe Entwicklungsprojekte erfolgreich zu initiieren und umzusetzen

Nächster Studienstart: 16. September 2009
Leitung: Dr. Markus Schmidiger
Infoveranstaltungen: 5. Mai 2009, 18.00 Uhr im Au Premier, Zürich
und 19. Mai 2009, 17.15 Uhr am IFZ

Der MAS Immobilienmanagement ist ein Angebot der Hochschule Luzern – Wirtschaft in Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern – Technik & Architektur und der Akademie der Immobilienwirtschaft ADI Stuttgart.

Weitere Informationen unter www.hslu.ch/immobilien